SCHICKLER

PAID CONTENT FÜR B2B-PUBLISHER

EINBLICK ZU POTENZIALEN FÜR BEZAHLTE FACHINFORMATIONEN

Besonders interessant, wenn Sie...

- ✓ mit Ihrem exklusiven B2B-Content mehr Umsatz erzielen möchten
- ✓ am Paid Content-Reifegrad Ihres Unternehmens arbeiten wollen
- ✓ die Abhängigkeit vom Online-Werbemarkt reduzieren wollen

AUGUST 2020



WARUM PAID CONTENT?

Der von Ihren Fachredakteuren mit hohem Einsatz produzierte Qualitätsjournalismus hat einen Wert – generieren Sie damit digitale Vertriebserlöse!



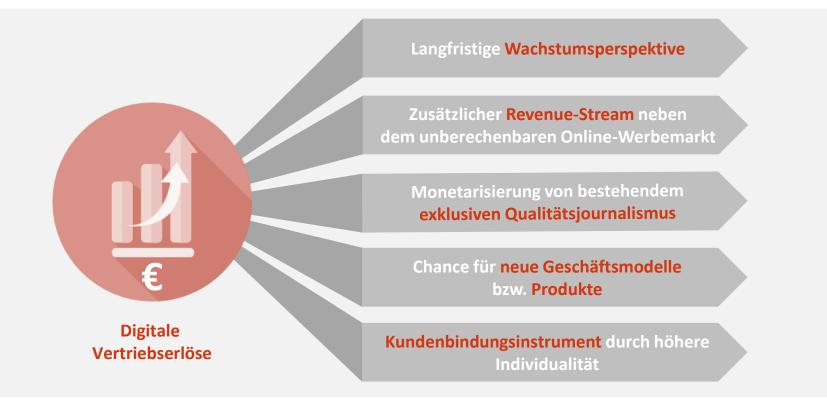


Paid Content setzt auf das, was Medien am besten können – Qualitätsjournalismus. Für B2B-Publisher die Chance auf ein nachhaltig profitables, digitales Standbein.

Nutzen von Paid Content



Warum ist Paid Content für B2B-Publisher wichtig?





Aus unserer langjährigen Projekterfahrung kennen wir die Erfolgsfaktoren, mittels derer Sie im Bereich Paid Content an Schlagkraft dazu gewinnen können.

Erfolgsfaktoren Paid Content B2B

Optimierte Produktentwicklung & -design



- Verantwortlichkeit: Klare Definition der Product Ownerships
- **Agilität:** Einsatz von agilen Product Development Methoden
- **UX/UI:** Optimierung des Designs von Oberflächen und Customer



Automation von Producing & Manufacturing

- "Konfektionierung": bedarfsorientierte Aufbereitung des Contents zu maßgeschneiderten Produkten
- **Individualisierung**: personalisierte Zusammenstellung der Inhalte
- Ausspielung: vereinfachte Bereitstellung von Content für verschiedene Produkte und unterschiedliche Kanäle/ Al-basierte Print-Automation

Klarer USP gegenüber **Kostenlos-Konkurrenz**





- Planung: Themenidentifizierung und -bearbeitung auf Basis von Datenanalysen
- Ressourcen: Fokus auf exklusive, bedarfsgerechte Inhalte
- Data-Tools: quantitatives und qualitatives Tracking der Content-Nutzung





Erfolgsfaktoren **Paid Content B2B**



Paywall & Testing

- Paid-Content-Modelle: Paywall für exklusiven Content und kostenpflichtiger Einzelabruf
- individueller Content: Lizenz-Modelle, Firmen-Newsletter
- Laufendes Testen der Ansätze



Die Voraussetzungen sind vorhanden. Ihre Content-Qualität, Ihr direkter Kundenkontakt und Ihre kompetenten Fachredaktionen bilden die Basis für Paid Content.

Voraussetzungen für erfolgreichen Paid-Content B2B



Welche Voraussetzungen erfüllen insbesondere B2B-Publisher im Paid-Content-Kontext?

Voraussetzungen im Fachinformationsmarkt für Paid-Content-Monetarisierung

Exklusiver Fach-Content

1

Der Fachinformationsmarkt verfügt über entscheidungsrelevanten und exklusiven Content mit explizitem Mehrwert für B2B-Kunden

Direkter Zielgruppenzugang



94% aller B2B-Entscheider nutzen
Fachmedien als Informationsquelle –
der direkte Zugang zu dieser
Zielgruppe birgt
Monetarisierungspotenzial

Redaktionskompetenz



Die für Individualisierung notwendige Kompetenz zur kundenbedarfsgerechten Themenaggregierung ist in Fachmedien-Redaktionen vorhanden.



SCHICKLER hat den B2B-Markt bezüglich Paid Content unter die Lupe genommen und Reifegrade für Fachinformationsunternehmen entwickelt.



Das Reifegradmodell für Paid Content B2B von SCHICKLER bewertet digitalisierten Content und Produkte sowie die entsprechende Monetarisierung.

Reifegradmodell Paid Content B2B



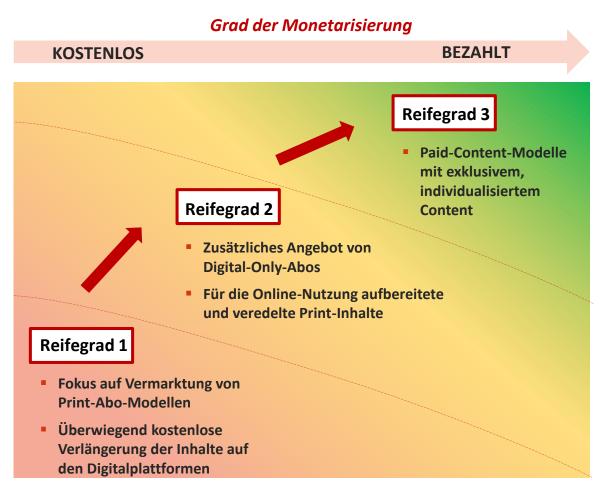


Das Modell ordnet B2B-Publisher anhand ihres Online-Contents und dessen Monetarisierung ein.

Kriterien sind:

- Grad der Digitalisierung:
 Bereitstellung von
 Content bzw. Produkten
 von Print-first über
 Digital-first bis zu hin
 Digital-only
- Grad der
 Monetarisierung:
 Kostenlose vs. bezahlte
 Inhalte

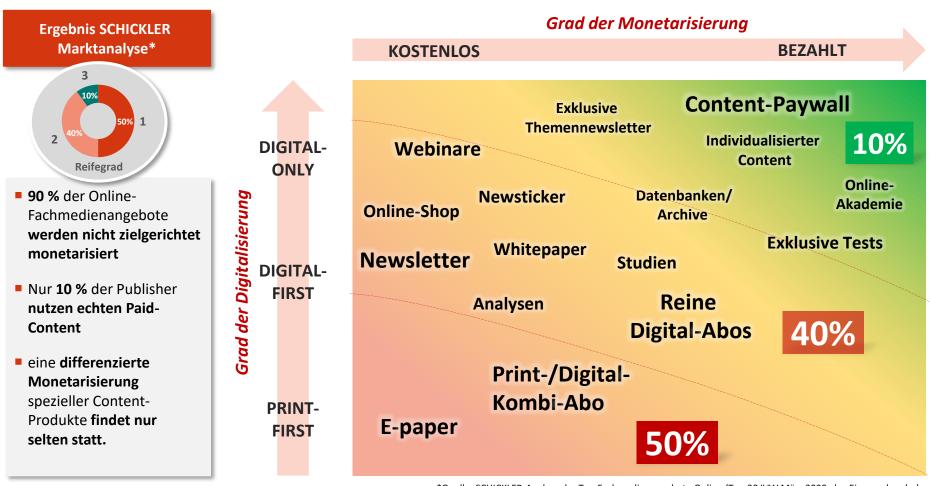
DIGITAL-ONLY **Grad der Digitalisierung** DIGITAL-**FIRST** PRINT-**FIRST**





Nur ca. 10 % der B2B-Publisher in Deutschland nutzen konsequent Paid Content. 90 % sind mit eher klassischem, nicht monetarisierten Online-Content am Markt.

Marktanalyse SCHICKLER: Reifegrade Paid Content B2B-Publisher



*Quelle: SCHICKLER-Analyse der Top Fachmedienangebote Online (Top 30 IVW März 2020 plus Eigenrecherche)



ORDNEN SIE SICH EIN – UND MONETARISIEREN SIE IHREN CONTENT!

Wo stehen Sie auf der Paid-Content-Reifeskala? Mit unserem Stufenplan unterstützen wir Sie, Ihre Monetarisierungspotenziale zu identifizieren und umzusetzen.





In vier Stufen kann Ihr Unternehmen die Herausforderung Paid Content annehmen. Wir unterstützen beim nachhaltigen Auf- und Umsetzen dieser Herausforderung.

SCHICKLER Stufenplan Paid Content B2B



Ausgehend von der **IST-Situation** und dem **ermittelten Reifegrad** wird gemeinsam der **Rahmen der Zielsetzung** definiert. Auf dieser Grundlage werden **Produkte identifiziert und bewertet** sowie die **organisatorischen und technischen Voraussetzungen** festgelegt.



SCHICKLER besitzt führende Kompetenz für Zukunftsprojekte in Fachverlagen. Unsere Stärke ist die Integration von individuellen Lösungen in Ihre Prozesse.

Übersicht Projektbeispiele





- Zukunftsstrategie
- Digitale Transformation
- Portfolio + M&A
- Umsatz- und Ergebnissteigerung



- Wachstumsstrategie
- Höhere Marktausschöpfung
- Neue Erlösquellen
- Neue Geschäftsmodelle



Effizienzprojekte

- Generelle Kostensenkung
- Optimierung Kernprozesse
- Neue Organisationsmodelle
- Begleitung in Umsetzung



Data Science-Projekte

- Aufbau Datenintelligenz im Unternehmen
- Entwicklung KI-Algorithmen
- Entwicklung intelligenter **Prediction Modelle**
- Integration Data in Prozesse

SCHICKLER

Als Consulting Boutique ist SCHICKLER spezialisiert auf die besonderen Bedürfnisse von Medienunternehmen und Verlagen. Mit ca. 80 Projekten p.a. gehören wir zu den führenden Beratern im Mediensektor und haben dabei in 200 Medienunternehmen bereits jeden Medienbereich (Print / Buch / Service / Digital / Radio / TV / etc.) untersucht.



Haben Sie Fragen? Oder wollen persönlich ins Gespräch kommen? Kontaktieren Sie uns gerne telefonisch oder per Mail.



Hendrik Langen
Geschäftsführer
+49 178 3866533
h.langen@schickler.de



Kai Schmidt-Holzmann
Senior Manager
+49 178 3866546
k.schmidt-holzmann@schickler.de

SCHICKLER

SCHICKLER Unternehmensberatung GmbH



www.schickler.de



www.schicklernext.com



+49 40 3766500



info@schickler.de

Große Bäckerstraße 10

20095 Hamburg